

Seba

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Distribution](#) / [Seba](#)

Seba

Un groupement d'excellence

La concentration du nombre de ses adhérents comme celle du nombre de ses fournisseurs marque l'évolution du groupement de quincailliers Seba dont la progression se confirme année après année depuis 1997, l'époque où il naissait du rapprochement de SE et EBA.



Un chiffre d'affaires cumulé de 460 Me en 2008, de

Une affiche permet la mise en avant des fournisseurs agréés par le groupement dans les points de vente du réseau Seba.

558 Me en 2009, de 630 Me en 2010... La conjoncture économique semble ne pas avoir d'impact sur la croissance du groupement spécialiste de la quincaillerie Seba dont le réseau s'étend régulièrement, beaucoup plus à travers la croissance de ses membres que par l'arrivée de nouveaux adhérents. Pour évoquer la seule période courant de janvier à juin 2001, le réseau Seba est passé de 160 à 165 agences, uniquement grâce à des créations. Comme l'explique Hervé Allard qui préside le groupement depuis quatre ans « la vocation initiale de Seba, à laquelle le groupement est toujours resté fidèle, n'est pas d'augmenter à tout crin son chiffre d'affaires cumulé en accueillant un nombre sans cesse croissant d'adhérents ou de fournisseurs référencés, mais de fédérer les meilleurs quincailliers sur leurs marchés respectifs ». Une ligne de conduite qui explique que l'homogénéité du réseau Seba tient plus à la philosophie commune et au dynamisme de ses membres qu'à la taille de ces derniers. Eu égard à leurs chiffres d'affaires respectifs, les dix-sept adhérents du groupement – un chiffre stable depuis plusieurs mois – se

répartissent en trois groupes qui traduisent effectivement des tailles différentes : moins de 20 Me plus de 50 Me, les plus nombreux se situant dans une fourchette médiane de 20 à 50 Me.

Indépendance et implication des adhérents

Au fil des années, la concentration du nombre des adhérents Seba s'est accentuée, ce qui facilite les relations qu'ils entretiennent entre eux « basées sur une saine émulation et sur la volonté de réfléchir ensemble » commente Hervé Allard qui mentionne que le benchmarking est une pratique courante au sein du groupement, laquelle explique en partie la progression continue de Seba « chaque membre enrichissant l'ensemble du groupement de sa propre expérience, quelle que soit sa taille ». La qualité du groupement, largement reconnue sur le marché, s'explique également selon Hervé Allard par le professionnalisme élevé de son équipe permanente, une structure légère formée du délégué général du groupement Pierre Berchet et de son assistante Anne-Marie Bihel, dont le travail est relayé par l'implication des adhérents, notamment dans les tâches réalisées au sein des commissions produits. Rappelons que ces commissions dont le nombre passait de huit à six en 2009 pour instaurer une meilleure cohérence entre les gammes traitées sont dédiées à la quincaillerie générale, à l'outillage, aux serrures et ferme-portes, aux automatismes et au contrôle d'accès, aux ferrures, à la fixation et à l'EPI.

La farouche indépendance de ses adhérents est une autre caractéristique de ce groupement dont chaque membre fixe sa propre stratégie, notamment commerciale. Ainsi, dans le domaine des actions promotionnelles, parallèlement à l'Actualité du Bâtiment et de l'Agencement, un document d'une vingtaine de pages régulièrement édité par le groupement, Seba met au point un tronc commun d'une dizaine d'actions annuelles, sorte de boîte à outils mise à la disposition de l'ensemble du réseau et que chacun utilise à sa guise.

Partenariat « gagnant-gagnant » avec les fournisseurs

Outre le nombre de ses membres, la concentration chez Seba porte également sur celui de ses fournisseurs. L'élargissement de l'offre du groupement dans certaines familles complémentaires à son cœur de métier comme les fournitures industrielles et les consommables permettant de répondre aux besoins éprouvés par sa clientèle dans le domaine de la maintenance a récemment mené à un léger accroissement du cercle de ces fournisseurs, aujourd'hui au nombre de 150, mais cela ne remet nullement en cause la volonté de Seba de se limiter à un nombre restreint de fournisseurs.

Le choix de ces derniers, représentant des marques de notoriété, s'établit bien évidemment sur la qualité des produits mais aussi sur celle des services qu'ils sont en mesure d'apporter au groupement. Ils doivent ainsi témoigner d'une forte réactivité pour être en phase avec la stratégie de différenciation du groupement et sa volonté de dégager une rentabilité correcte sur les gammes stockées, ce qui représente un schéma économique gagnant pour les adhérents Seba comme pour leurs fournisseurs. « Le fait d'être référencé par Seba, dont les adhérents jouissent d'une forte notoriété sur leurs marchés, représente une excellente vitrine pour nos fournisseurs » commente Hervé Allard « mais nous n'avons pas vocation à assumer seuls le rôle de faire-valoir des marques et le partenariat qui nous lie à nos fournisseurs doit être gagnant-gagnant ».

Hausse régulière du volume d'achats auprès de ses partenaires

La concentration du nombre de ses fournisseurs mène pour le groupement de quincailliers à obtenir de meilleures conditions d'achats et le volume des achats réalisés par les adhérents auprès d'eux s'élève régulièrement. Les Rencontres Seba, organisées pour la première fois en octobre 2009, ont sans doute participé à accroître encore ce volume d'achats. Créée pour

intensifier le partenariat que Seba entretient avec ses fournisseurs, cette manifestation qui se tenait sur le mode d'un salon inversé (les fournisseurs étant reçus tour à tour par l'ensemble des adhérents du groupement) a donné lieu à quelque 520 entretiens entre fournisseurs et membres du groupement « dont certains ont à cette occasion pris des contacts avec des fournisseurs qu'ils n'auraient sinon sans doute jamais rencontrés » estime le président de Seba. Le succès de ces premières rencontres a mené le groupement à renouveler les Rencontres Seba dont la deuxième édition se tiendra d'ici la fin de l'année.

Une politique inscrite dans la permanence

Interrogé sur le meilleur moyen d'assurer la pérennité des entreprises membres de Seba, le président du groupement estime que « Le monde actuel est caractérisé par une extrême instabilité, un terme qui, à mon sens, décrit mieux la réalité que celui de crise, couramment employé, et la pérennité des entreprises membres de Seba passe avant tout par le fait d'absorber les chocs successifs qui ne manqueront pas de se produire en veillant à conserver une structure saine et en inscrivant leur stratégie dans la durée » expose Hervé Allard. En matière d'approvisionnement, le groupement a ainsi toujours maintenu sa politique, même dans les périodes les plus difficiles « ce qui a contribué à renforcer le partenariat entre le groupement et ses fournisseurs » relève Hervé Allard qui conclut que « Seba entend garder le cap qu'il s'est fixé depuis déjà de nombreuses années, ce qui lui permet de renforcer sans cesse sa crédibilité sur le marché ».

Dominique Totin